



Curso de Verano

Especialista en Negocio Internacional

Del 1 al 26 de julio de 2024



Curso de Verano

Especialista en Negocio Internacional

Después de 30 años de actividad, **Afi Escuela se ha situado como una escuela de reconocido prestigio en el campo de la economía y las finanzas.** El éxito de nuestra trayectoria se centra en 3 pilares fundamentales: alumnos, profesores y metodología.

Los **alumnos** que cursan un programa en nuestra Escuela han **sido seleccionados de entre los mejores candidatos a nivel internacional**, teniendo en cuenta no sólo sus conocimientos previos, sino sus capacidades para desarrollar una carrera de éxito en un ambiente de cambio constante en el que se valoran tanto las capacidades técnicas como las capacidades relacionales.

El **cuadro de profesores** que integran el cuerpo docente de Afi Escuela es la pieza clave para garantizar la calidad del producto final, nuestros egresados. **Integrado por profesionales de reconocido prestigio** que reúnen una doble condición, rigor académico y conocimiento práctico aplicado en su materia de conocimiento.

Este sello diferenciador confiere a nuestros programas su **elevado nivel técnico adaptado a la realidad del momento.**

Y por último, el tercer pilar de nuestro éxito, se asienta en la **metodología** que utilizamos para impartir nuestros programas. Nuestra Escuela apuesta por la **utilización de las últimas tecnologías al servicio de la formación.**

Desde Afi Escuela estamos convencidos de que el conocimiento es el mejor motor de crecimiento personal y regional, y además el mejor puente para el entendimiento.

Por ello, cada día es un nuevo reto y una nueva oportunidad. Comparte con nosotros la ilusión por **APRENDER, EMPRENDER, CONOCER, EXPERIMENTAR.**

¡Te esperamos!



¿A quién va dirigido?

Estudiantes cursando los últimos años de carrera universitaria con interés en las distintas vertientes del mundo de los negocios internacionales y sus aplicaciones, así como en los desafíos a los que se enfrentan las empresas en la comercialización digital y promoción internacional de sus productos y servicios.

Metodología

La metodología de trabajo será **eminentemente práctica**. Las exposiciones teóricas se complementarán con la realización de **ejercicios, ejemplos y análisis de casos prácticos**, con el doble objetivo de permitir a los asistentes la puesta en marcha de los conceptos aprendidos a lo largo del programa y facilitar su participación y el compartir de sus experiencias con los ponentes y el resto de los asistentes.

Objetivos

- **Comprender los aspectos fundamentales del entorno, la agenda y las tendencias globales** que condicionan el desarrollo del negocio internacional de las empresas.
- **Utilizar metodologías** de decisión y definición de la estrategia de internacionalización de las empresas.
- Familiarizarse con la **modelización**, la gestión de los riesgos y las finanzas del negocio internacional.
- Examinar **casos reales** de distintas estrategias de internacionalización de empresas y de la gestión de su negocio internacional.
- **Conocer y trabajar las habilidades individuales** esenciales para ejercer profesiones ligadas al negocio internacional.
- **Diseñar a una estrategia de marketing** con técnicas de visual y design thinking.
- **Diseñar una estrategia de contenido** a través de los diferentes canales.
- **Entender al consumidor** y ofrecer un producto adaptado a sus necesidades.
- **Crear un plan detallado de marketing**.
- Conocer herramientas de **paid media y data-driven marketing** y su aplicación en el plan de marketing.
- Prototipar una **solución adaptada a las necesidades** del cliente.





Dirección Académica y Profesorado



Juan Manuel Bazo
Dirección Académica
Socio Afi



Javier Morató
Dirección Académica
Head of Open Innovation,
Finnovating



José Manuel Amor
Socio Director del Área de
Análisis Económico, Afi



Paloma García
Director del Área Recursos
Humanos, Afi.



Carmen López
Socia Afi. Directora del Área
Finanzas Públicas, Afi.



Miguel Díaz Navarrete
Consultor Área de Corporate
Finance, Afi.



Alejandro Martín
Advisory Director, Jakala



Javier Paredes
Socio Afi. Director del Área
Internacional, Afi.



Eduardo Munilla
Fundador de La Banca
Innova y Celtimedia.



Especialista en Negocio Internacional	
Módulo I	Estrategia de internacionalización y gestión de empresas internacionales
Módulo II	Distribución comercial y marketing digital internacional

- *Módulo 1*

Estrategia de internacionalización y gestión de empresas internacionales

- Un mundo semi-globalizado en el que las diferencias entre países importan
 - Presentación
 - Casos que evidencian que "el mundo no es plano"
 - Datos que evidencian que "el mundo no es plano"
 - Revisión del programa
- Geopolítica: situación actual y perspectivas
 - Geoestrategia, geoeconomía, geopolítica: 3 conceptos entrelazados
 - El orden mundial post Segunda Guerra Mundial
 - Cambios de orden mundial: análisis histórico
 - Puntos de atención en la geopolítica actual e implicaciones económicas y financieras
 - Seguimiento de la evolución de la geopolítica: tipos de análisis y recursos disponibles
- Organización económico-institucional internacional y el rol de los organismos internacionales
 - Introducción a la organización económico-institucional internacional
 - Organismos internacionales clave
 - El mercado multilateral
- La agenda internacional y la sostenibilidad (Agenda 2030)
 - Introducción: qué es la Agenda 2030 y cuál es su objetivo principal
 - Cómo surge la Agenda 2030 y cuál es su relación con otros acuerdos internacionales
 - Objetivos y metas
 - Cómo se está implementando. Valoración y algunos ejemplos
 - Arquitectura de gasto necesaria para la implementación: financiación sostenible y presupuestos ODS
 - Desafíos y oportunidades
 - Principales conclusiones
- Clase Práctica I
- ¿Debe una empresa desarrollar negocio internacional?
 - Introducción
 - Metodologías de análisis de las diferencias entre países a nivel de la industria
 - Metodología de análisis de la capacidad de general valor con el negocio internacional

- Estrategias de internacionalización de la empresa
 - Introducción: tipos de estrategias de creación de valor internacional
 - Estrategia de Adaptación (ajustarse a las diferencias)
 - Estrategia de Agregación (sobreponerse a las diferencias)
 - Estrategia de Arbitraje (explotar las diferencias)
 - Logística global y cadena de suministro
 - Gestión de la cadena de suministro en operaciones internacionales
 - Optimización de costes logísticos
 - Riesgos y estrategias de mitigación
 - Operaciones aduaneras y regulaciones
 - Procedimientos aduaneros, aranceles y regulaciones
 - Cumplimiento normativo en diferentes países
 - Clase Práctica II
 - Modelización del negocio internacional
 - Formulación de un plan de negocio en hoja de cálculo
 - Elementos clave para la valoración: tasa de descuento a aplicar en la valoración
 - Contraste de hipótesis
 - Escenarios de sensibilidad
 - Gestión de riesgos y finanzas internacionales
 - Mitigación de riesgos en transacciones internacionales
 - Estrategias de financiamiento internacional
 - Mapa de riesgo del negocio internacional: el efecto del tipo de cambio
 - Estrategias de gestión habitualmente empleadas para mitigar el riesgo de tipo de cambio
 - Desarrollo de habilidades individuales: habilidades a desarrollar y cómo hacerlo
 - Test DISC
 - Habilidades individuales y el impacto en el entorno
 - Técnicas de resolución de conflictos en entornos multiculturales
 - Carreras profesionales
 - Desarrollo de habilidades comerciales
 - Liderazgo, dirección y gestión del cambio
 - Técnicas de negociación
 - Clase Práctica III. Fin de Proyecto
- Módulo 2**
- Distribución comercial y marketing digital internacional**
- Del lienzo en blanco al diseño estratégico
 - Diseño estratégico al contenido
 - Marketing en la Era Digital
 - Plan de Marketing y Distribución de Canales
 - Paid Media y Data-Driven Marketing
 - Own Media y Personalización de experiencias
 - El Futuro del Marketing, Datos y Tecnología
 - Práctica design thinking: prototipado

Afi, ALUMNI

Comunidad de profesionales

Después de **30 años** de actividad, Afi Escuela ha formado una **amplia comunidad de profesionales en el ámbito económico, financiero y tecnológico**. Afi Alumni es un servicio destinado al antiguo alumno que ofrece los siguientes beneficios:

①

Formar parte de una Comunidad de Antiguos Alumnos para facilitar y promover las relaciones profesionales y sociales entre los antiguos alumnos

②

Contribuir al desarrollo profesional de sus miembros mediante actividades de formación y orientación profesional.

③

Facilitar contenido e informes sectoriales elaborados por el Grupo Afi y envío periódico de la revista especializada del grupo.

④

Fomentar la relación de los antiguos alumnos con Afi Escuela y el grupo Afi, creando una red de conocimiento en temas económico-financieros y tecnológicos.



NETWORKING

EVENTOS ANUALES ALUMNI, JORNADAS OPEN ALUMNI, JORNADAS DE SECTORES, LEAD BY EXPERIENCE JOURNEYS

+42.000 ALUMNOS FORMADOS



DESARROLLO PROFESIONAL

FORMACIÓN ESPECIALIZADA, BENEFICIOS PARA FORMACIÓN Y DESARROLLO, BOLSA DE EMPLEO, SERVICIOS DE CARRERAS PROFESIONALES



DURACIÓN, FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

Con una duración total de **80 horas** el curso se desarrollará en Afi Escuela con posibilidad de seguirlo streaming, en C/ Marqués de Villamejor 5, 28006 Madrid los días **1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 22, 23, 24, 25 y 26 de julio de 2024 en horario de 09:00 a 13:00 horas excepto los días 23 y 24 de julio que será de 09:00 a 14:30 h. y el 26 de julio que será de 09:00 a 14:00h.**

INSCRIPCIONES

El número de plazas son limitadas. El importe de la inscripción al Curso Completo de 80 horas es de **\$42,375 más IVA**. Si es miembro de la Asociación de Bancos de México - ABM consulte la promoción disponible para asociados.

¿Necesitas ayuda con el alojamiento?

¡Te ayudamos! Ponte en contacto con Afi Escuela a través del correo afiescuela@afi.es

FORMALIZACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN Y CONDICIONES GENERALES

- Se formalizará la inscripción enviando un correo a educacioncontinua@abm.org.mx y/o afiescuelamexico@afi.es con el comprobante de pago antes del inicio del curso
- El inicio del curso está sujeto a alcanzar el quórum requerido para la correcta ejecución de la metodología.
- Las cancelaciones deberán comunicarse por escrito a la dirección de correo electrónico educacioncontinua@abm.org.mx y/o afiescuelamexico@afi.es y darán derecho a la devolución del 100% del importe de la inscripción, siempre que se comuniquen al menos 2 semanas antes a la fecha de inicio del curso.
- En determinados supuestos, se podrá acordar la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa, hasta el día anterior al inicio del curso, previa comunicación por escrito a Afi Escuela.

CONTACTO



 afiescuelamexico@afi.es

 +52 (55) 88 40 97 77

 +52 (55) 91 99 77 53

 educacioncontinua@abm.org.mx

 +52 (55) 57 2243 92



www.afiescueladefinanzas.es

Paseo de la Reforma 296 piso 25-127
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc, C.P.
06600. CDMX. México
Telf.: (+52) 55 8840 9777
afiescuelamexico@afi.es

 [AfiEscuela](#)

 [Afi Escuela](#)

 [Afi Escuela](#)

 [AfiEscuela](#)

 [AfiEscuela](#)

 [\(+52\) 55 91 99 77 53](https://wa.me/525591997753)

Si quieres contactar con nosotros a través de WhatsApp haz clic aquí.

